

Capítulo VII

La importancia del impacto del TLC en la industria maquiladora en América Latina

✦ Jorge Carrillo *

El objetivo central de este trabajo es describir el proceso de difusión de las plantas maquiladoras de exportación en América Latina y conocer sus condiciones laborales. A los efectos de la revisión de la literatura, la discusión sobre empresas maquiladoras se circunscribe al desarrollo de las zonas de producción para la exportación. Por ello se expone en una primera sección el desarrollo de las zonas francas de exportación, o en inglés, *export processing zones*. En la segunda sección se presenta el caso exitoso de México, caracterizado por un gran dinamismo económico y por un escalamiento industrial. Y en la tercera sección se expone el caso de República Dominicana, que nos enseña las grandes posibilidades que ofrece este tipo de industrialización en países en desarrollo, pero al mismo tiempo nos muestra las enormes dificultades para incrementar el valor agregado y mejorar las condiciones de trabajo.

Desarrollo de las Zonas de Producción para la Exportación

Si bien es claro en la literatura el significado de las zonas de producción para exportación (en adelante EPZ, por su sigla en inglés), no existe una definición universal de lo que las constituye. Un estudio de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) identificó en 1988 19 diferentes términos (US Dept. of Labor,

* Director del Departamento de Estudios Sociales en El Colegio de la Frontera Norte en Tijuana, México. Es doctor en sociología y se especializa en sociología del trabajo. Ha estudiado durante varios años a la industria maquiladora y al sector automotriz en México. Y participa en diversas redes académicas internacionales como ISA, GER-PISA, ALASTy LASA.

1990). En líneas generales se entiende por EPZ a zonas delimitadas geográficamente dentro de países específicos en donde se establecen fábricas que orientan su producción a la exportación para el mercado mundial a partir de las ventajas comparativas en mano de obra, uso de la fuerza de trabajo, regulación arancelaria y laboral, y diversos incentivos económicos. El desarrollo de las EPZ se corresponde tanto con la fase de desintegración productiva derivada del desarrollo de la tecnología, como con la búsqueda de las firmas en pos de internacionalizar su producción con el fin de reducir costos, debido a la creciente competencia en sus propios mercados centrales.

Estudiosos alemanes del instituto WZ publicaron en 1977 un extenso estudio en donde se encontró que en 1975 existían EPZ en 39 países, y en otros 12 éstas se hallaban en construcción. Esto es, 51 de los 103 países subdesarrollados participaban con 725.000 trabajadores empleados en “fábricas para el mercado mundial” (Frobel, Heirichs y Kreye, 1980). Una década después, una misión de investigadores del Departamento del Trabajo de Estados Unidos se da a la tarea de diagnosticar la situación laboral en distintas zonas exportadoras a nivel global. Según la información recabada, a principios de los '90 se encontraban funcionando 285 zonas (US Dept. of Labor, 1990). Según Yuan y Eden, el empleo en las EPZ de los países subdesarrollados creció entre 1970 y 1986 de 50.000 a 1,3 millones (citado por Echeverri-Carroll, 1994). Auret, de la OIT, calculó que en 1998 alrededor de 5 millones de trabajadores estaban ocupados en los establecimientos de dicha zona. Históricamente los principales receptores de este tipo de inversión han sido Irlanda, México, y más recientemente, China.

Por tanto, las EPZ son un fenómeno mundial que se inició en los '60 y tuvo un creciente auge en los '70 y '80'. Desde la década pasada el crecimiento de dichas zonas ha sido meteórico debido al desarrollo de la internacionalización de la producción con la apertura comercial, la intensificación de los acuerdos comerciales multilaterales, y la globalización de la economía. La fuerte competencia en ventajas comparativas y competitivas entre los distintos países ha puesto prácticamente a todo el globo a disposición de las empresas, tanto de países desarrollados y de reciente industrialización (los tigres asiáticos) como de los países emergentes (China), para relocalizar su producción o emplear a subcontratistas locales.

Todo indica que Irlanda creó la primera EPZ moderna en el aeropuerto de Shannon en 1960. Sin embargo, fue a fines de los '60 que inicia la expansión de las zonas francas de producción con la industria de la confección de ropa, seguida posteriormente por la electrónica en los '70 y las autopartes en los '80. Las compañías se dieron a la tarea de buscar lugares con salarios relativamente bajos para establecer procesos intensivos en trabajo en países subdesarrollados, principalmente en el Sudeste Asiático. Taiwán y Hong Kong, por ejemplo, representaban en 1966 el 79 % (\$48 millones) de las importaciones a Estados Unidos bajo la tarifa HTS 9802.00.80 (Cuadro 1) (Echeverri-Carroll, 1994). Durante los '70,

en los tigres asiáticos la industria logró desarrollarse de tal suerte que las ventajas comparativas de las fábricas “offshore” basadas en mano de obra barata con trabajo no calificado de bajos salarios lograron escalar hacia actividades semi-calificadas e incluso altamente intensivas en capital y conocimientos (Gereffi, 1996; Echeverri-Carroll, 1995), iniciando nuevamente, ahora desde los ‘80, el desplazamiento de los NIC’s hacia los países emergentes asiáticos (Asian) como Tailandia, Filipinas, etc.

En el caso de América Latina, las EPZ se establecieron primero en la zona de Mayagüez en Puerto Rico en 1964. Al año siguiente se estableció en México el Programa de Industrialización Fronteriza con el inicio de las maquiladoras de exportación. Paralelamente se desarrollaron zonas en Colombia (Barranquillas) en 1965, en Brasil (Manaos) en 1968, en República Dominicana en 1969, y en Jamaica en 1971. Para mediados de los ‘70 ya habían iniciado operaciones en zonas de Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Haití, Trinidad Tobago, Venezuela, Uruguay y Chile (véase Cuadro 2). Esto es, en tan sólo diez años los EPZ se encontraban en muchos países latinoamericanos, principalmente en México y el Caribe.

Las industrias iniciales que más se difundieron fueron la textil y la electrónica, básicamente confección de ropa y aparatos electrodomésticos. Estados Unidos ha sido desde el inicio el principal mercado de exportación de las EPZ latinoamericanas. Por ejemplo, hacia este país se dirigía el 90 % o más de las exportaciones de las EPZ de un número considerable de países centroamericanos y del Caribe, así como de México: Estados Unidos compraba virtualmente, toda la ropa producida en las EPZ de Panamá, Jamaica y República Dominicana (US Dept. of Labor, 1990).

Si bien muchos países participaban con EPZ, la producción se encuentra concentrada en pocos lugares: Corea, Taiwán, Hong Kong, Singapur y México concentraban el 51 % del total del empleo en 1983 (Wilson, 1992). Las razones centrales de ello (Gwynne, 1990) radican en la capacidad de atracción de IED debido a las políticas industriales, al contexto político y social, y al momento histórico en que se encontraban. Estos países tenían mercados potenciales, estaban políticamente controlados por los gobiernos (incluso represión mediante), y relativamente próximos a las regiones industrializadas (Gwynne, 1990). Wilson (1992) señala como elementos clave para el éxito de los NIC’s: el compromiso total nacional para desarrollar las exportaciones y la mano dura para disciplinar a los trabajadores (incluyendo la devolución de conquistas del período de sustitución de importaciones). En forma semejante, México creó estas dos condiciones disminuyendo los niveles reales salariales desde 1982 sin provocar amenazas laborales, y abriendo la economía desde el GATT en 1986 (Wilson, 1992).

De la teoría de la nueva división internacional a la del escalamiento industrial

El proceso de internacionalización de la producción y el establecimiento de fábricas para el mercado mundial en las EPZ fue conceptualizado a mediados de los '70 como el fenómeno de la “nueva división internacional del trabajo” (Frobel, Kreye y Heinrich, 1980). La tesis central era que los procesos de manufactura intensivos en capital y conocimientos, incluyendo las actividades R&D, se mantenían en los países sede de las transnacionales (EE.UU., Alemania, Japón, etc.), y los procesos intensivos en mano de obra debían ser reubicados hacia zonas de bajos salarios a fin de poder sobrevivir a la excesiva competencia a través de la reducción de costos. Los países desarrollados trasladaban procesos de producción intensivos en mano de obra hacia los países subdesarrollados en sus zonas de influencia, con el objeto de reducir costos y producir para sus propios mercados o para lo que se denominó como el “mercado mundial”. De tal suerte que EE.UU. era el principal inversionista tanto en México como en el resto de los países en América Latina, Alemania en el norte de África, y Japón en los tigres o dragones asiáticos. Aunque la producción se ha globalizado, todo indica que continúa la integración productiva entre zonas más desarrolladas y sus zonas de influencia, como veremos más adelante.

La difusión de otros procesos durante los '80 y los '90, como la producción flexible (sea lean production o especialización flexible) concentró el análisis nuevamente en los países centrales, mostrando que existían fuertes tendencias de recuperación de la competitividad vía la integración productiva tipo ‘justo a tiempo’, clusters, o distritos industriales, en donde la calidad, la entrega a tiempo, la innovación, la cooperación, la confianza, la flexibilidad y el desarrollo de proveedores, alianzas e instituciones mostraban un mejor camino que la reubicación de plantas hacia los países del tercer mundo. En otras palabras, se mostraba que la competitividad de las empresas podía lograrse gracias a un proceso de escalamiento industrial de la mano de obra (skill upgrading) y de las localidades (local upgrading) donde se asentaban las empresas, en lugar de usar mano de obra de países de bajos salarios. Competitividad con desarrollo para las localidades y su gente o vía alta, o competitividad sin desarrollo o vía baja.

Posteriores estudios de carácter más crítico sobre la producción ligera y los distritos industriales tanto en países desarrollados como emergentes, mostraron que el proceso no era tan claro, y que más bien se había desarrollado un proceso de hibridación, con múltiples opciones y escenarios resultantes dependiendo de la macroeconomía, la regulación institucional, las relaciones industriales y salariales, el tipo de mano de obra, etc. En fin, la propia trayectoria de desarrollo de las empresas y las localidades (Freyssenet et al, 1998).

En este sentido, el escenario de la polarización entre empresas de capital y

tecnología intensivos en países centrales y empresas intensivas en mano de obra de baja calificación en el tercer mundo, no se comportaba necesariamente así para todos los sectores, productos, firmas y plantas, como pronosticaba la teoría de la nueva división internacional del trabajo. En México se encontraban experiencias industriales equiparables con las mejores empresas en EE.UU. o Japón, como la Ford de Hermosillo, la Sony de Tijuana o la Thompson de Juárez. En Brasil o en España se desarrollaban procesos experimentales tecnológicos y organizacionales, como las plantas modulares de VW o las de motores de Renault. En México se estableció el principal centro de investigación y desarrollo de la firma Delphi, y se inauguraron plataformas únicas de modelos de autos para venta en todo el mundo. En Brasil, Chile o México se encontraban experiencias exitosas de distritos industriales. En la frontera norte y en Guadalajara, México, se encontraban importantes clusters de alta tecnología en desarrollo. En otras palabras, dentro de EPZ y en fábricas exportadoras podían encontrarse casos exitosos de competitividad derivada de alta tecnología, organización flexible, innovación y uso de mano de obra altamente calificada independientemente del nivel de desarrollo industrial de la región.

Paralelamente al desarrollo de los estudios empíricos en América Latina, otras perspectivas cobraron fuerza, como la de la cadena global del producto. A inicios de los '90 un nuevo enfoque cobra auge: la cadena global del producto. Bajo esta perspectiva se concebía a las EPZ y a las fábricas exportadoras en general como el ejemplo más conspicuo de la globalización productiva y del aprendizaje de las empresas, las instituciones y los países en su búsqueda por ser más competitivos vía la obtención de mayor valor agregado de un producto (Gereffi, 1999). Corea, al igual que los otros tigres asiáticos, se inició con un proceso de ensamble simple en EPZ y evolucionó hacia una producción más sofisticada, la producción original de manufactura (OEM su sigla en inglés) y la fabricación de sus propias marcas (OBM) (Gereffi y Bair, 1999).

Actualmente sus *chaebols* transnacionales del auto como Hyundai, o de la electrónica como Samsung, no sólo han logrado penetrar el mercado estadounidense de manera singular, sino que mantienen una fuerte presencia en América Latina. Los 'tigres' trasladaron las fases de producción más simples e intensivas en trabajo hacia otros países con salarios más bajos y cercanos geográficamente (los Asian countries como Malasia, Filipinas y Tailandia), también denominados países emergentes, y China (Scott, 1987; Echeverri-Carroll, 1994; Gereffi, 1999).

El éxito fue tal que las propias firmas asiáticas desarrollaron empresas en América Latina. En 1990 el US Dept. of Labor (1990) reportó que los "Cuatro Tigres" estaban activos en las ZPE en México, Centroamérica, el Caribe, Jamaica, Honduras, Panamá, República Dominicana, San Vicente, Santa Lucía, Barbados, Belice, Costa Rica y Haití. Recientemente Corea ha mostrado una mayor agresividad en estas inversiones, particularmente en México (Won Choi and Kenney,

1996). Llama la atención que incluso los países denominados de la tercer oleada (los Asian countries) como Filipinas y China, con salarios 10 veces más bajos que en México, hayan iniciado operaciones en plantas maquiladoras en México (Alonso, Carrillo y Contreras, 1999).

De esta manera México refleja claramente el patrón de escalamiento asiático, ya que inicialmente la inversión extranjera directa (IED) fue prácticamente estadounidense ('60 y '70). Posteriormente la inversión japonesa tuvo una importante participación ('80). Finalmente, las empresas coreanas han tenido una expansión considerable ('90). Dichas inversiones han tenido el objetivo de reducir costos y penetrar el mercado norteamericano, aunque debido al exitoso desempeño competitivo han tomado a México como plataforma para abastecer al mercado latinoamericano. Cabe destacar que en industrias como la de televisores, las empresas asiáticas y europeas desplazaron completamente a las americanas y convirtieron a varias de sus plantas maquiladoras de exportación en las fábricas más competitivas de manufactura a escala mundial.

El proceso de escalamiento industrial (industrial upgrading), ejemplificado con los casos de Japón, Corea y Hong Kong, y el proceso de desintegración productiva vía la continua búsqueda por reducir costos (el traslado hacia los Asian countries), permiten formular algunos escenarios para América Latina. ¿Se reubicarán las empresas, y sobre todo las nuevas inversiones, en Centroamérica o en zonas latinoamericanas más baratas que en México (incluyendo por supuesto China)? ¿O tal vez el proceso de escalamiento industrial en México permitirá retener empresas más intensivas en tecnología y conocimientos bajo el principio de la organización de la producción bajo el "paquete completo" y trasladar procesos menos sofisticados hacia otras zonas dentro de México y hacia otros países? Las diversas experiencias que ya se han observado permiten formular hipótesis en ambos sentidos, y por lo tanto es necesario realizar investigaciones más profundas sobre productos específicos para tener mayor claridad respecto del futuro mediano. Sin duda, el TLCAN ha permitido una mayor integración y desarrollo de las maquiladoras en México, lo que posibilita formular un escenario muy optimista en el futuro mediano (hasta el 2010).

Las Maquiladoras en México

La industria maquiladora de exportación (IME) surgió en México en 1965 como una combinación de dos instrumentos gubernamentales: por un lado se establecieron las tarifas arancelarias 806,30 y 807,00 (posteriormente conocidas como sistema armonizado HTS 9802) en Estados Unidos, las cuales permiten exportar e importar componentes libres de impuestos -excepto el valor agregado realizado fuera del país- cuando los mismos tengan un origen norteamericano y hayan sido enviados al extranjero para su ensamble y regreso a este país. Por otro

lado, se estableció el Programa de Industrialización Fronteriza en México, mediante el cual se permitía tanto la importación de insumos y componentes como la exportación de los mismos libres de impuestos -excepto el valor agregado en este país. El programa maquilador, que permitía la entrada de empresas 100% extranjeras mientras que la industria manufacturera permitía sólo el 49%, apareció oficialmente como una respuesta para combatir rápidamente el desempleo en la zona fronteriza del norte de México, así como para mitigar los efectos derivados al respecto por la terminación del Programa de Braceros en 1964.

En menos de tres décadas, el programa que inicialmente fue concebido como una medida de emergencia se transformó en un programa transitorio “pero necesario”, para pasar a convertirse en la base del desarrollo industrial regional y, desde finales de la década del ‘80, en el caso más exitoso del modelo de industrialización exportador en México: esto es, en uno de los pocos núcleos dinámicos de las exportaciones no tradicionales y altamente competitivos en el nivel internacional.

La IME es una de las actividades económicas más dinámica en México. Su importancia ha sido destacada fundamentalmente por tres aspectos:

- i) su creciente importancia relativa en el contexto nacional, caracterizada por (a) su constitución actual en la segunda fuente de divisas para el país después del petróleo, ya que en 1998 generó 10.280 millones de dólares (Cimex-Wefa, 1998); (b) su tasa de absorción de fuerza de trabajo de dos dígitos, que excede con mucho al empleo que genera la industria manufacturera no maquiladora, ya que en julio de 1998 contaba con 1.003.918 ocupados, esto es, 4 de cada 10 empleados a nivel nacional (INEGI, 1998).
- ii) su gran dinamismo, caracterizado por un constante crecimiento en sus variables económicas, en particular a partir del TLCAN. Dentro de las exportaciones manufactureras, las exportaciones maquiladoras aumentaron del 16% en 1980 al 46,7% en 1996, llegando actualmente a representar más de una tercera parte de las exportaciones totales en México.
- iii) su proceso de modernización industrial y enriquecimiento de los contenidos del trabajo, lo cual ha derivado en una mayor productividad y competitividad de muchas de sus empresas (Carrillo, 1993; Carrillo, Mortimore y Alonso, 1999).

Desde sus inicios la IME surge vinculada a la economía norteamericana. Al principio toda la producción tenía que ser necesariamente exportada, y se prohibía la venta de sus productos al mercado nacional a fin de proteger a las industrias establecidas en México. Actualmente se permite la venta del 75%, y para el 2001 se llegará al 100%.

A pesar de su gran crecimiento absoluto y relativo dentro de la economía nacional, los componentes y materias primas provenientes de empresas establecidas

en México, a los que se denomina “insumos nacionales”, permanecen con un bajo nivel. En más de 30 años de industrialización maquiladora no han logrado rebasar el 2%. Este hecho, aunado a su gran relación y dependencia hacia las casamaterias y los clientes en el extranjero, ha llevado a que se argumente que su contribución a la economía mexicana ha sido prácticamente nula en términos del desarrollo industrial nacional, el crecimiento tecnológico y el desarrollo regional.

Sin embargo, las nuevas condiciones de operación de la IME bajo el TLCAN y la esperada transformación del programa de maquiladoras en el año 2001 están forzando a modificar y fortalecer, en varios casos, las cadenas de proveedores locales y la descentralización de los mercados de exportación. En el ámbito regional la incorporación de insumos nacionales es mucho más alta al “interior” de México que en la zona fronteriza del norte.

Estructura y distribución sectorial

La mayoría de las plantas (el 80%) se encuentra localizada en las ciudades fronterizas. Para el 2002 se proyecta que existan 3.362 establecimientos dando empleo a más de 1.300.000 trabajadores (Cimex-Wefa, 1998).

Para mediados de los ‘90 las empresas con capital extranjero representaban tan sólo el 60% del total de los establecimientos, y las empresas con capital nacional el 40% restante. De las empresas extranjeras, el capital estadounidense concentraba a cerca del 50%, y un poco más del 10% estaba en diversos países, sobresaliendo los capitales japonés y alemán.

Desde el inicio del programa, las actividades eléctrica-electrónica, textil y del vestido, junto con los equipos para transportación o autopartes, han sido las más importantes. Estas tres actividades daban cuenta en 1980 del 63% del total de plantas maquiladoras, el 77% del valor agregado y el 79% del empleo (Cuadro 3). Para el año 2001, aunque se espera una disminución relativamente menor de esta concentración (56,5%, 76% y 73% respectivamente), seguirán siendo no sólo las actividades maquiladoras más importantes de México, sino también las principales actividades manufactureras de exportación en el país, junto con las ensambladoras de vehículos automotores.

Al observar con mayor detenimiento el tipo de productos que se ensamblan y elaboran en la IME, encontramos que existe una alta especialización productiva, por ejemplo, en el caso de los aparatos de consumo eléctrico y las autopartes. Si bien México exporta diversas manufacturas en la actividad eléctrica-electrónica, algunos productos tienen una alta especialización: bajo la tarifa HTS 9802, México exportaba en 1992 el 98,7% de los aparatos de televisión, el 90,5% de los conductores eléctricos, el 90,9% de los capacitores eléctricos, el 86,8% de los motores y generadores, el 84,5% de los artículos para interruptores de circuitos

eléctricos, y el 83,9% de los transformadores.

Mercado de Trabajo y Sindicatos

Las empresas maquiladoras han sido tradicionalmente intensivas en mano de obra. Esta característica no ha variado a lo largo del tiempo. Desde 1980 y hasta la fecha, 8 de cada 10 puestos son ocupados por obreros o trabajadores directos (84,1% en 1980 y 81% en 1998). Se observa un ligero cambio entre los puestos técnicos: por un lado aumentó el porcentaje de técnicos ocupados del 9% del empleo total de la IME en 1981 al 11% en 1998, y por otro lado se han enriquecido las funciones de los técnicos, particularmente los ingenieros (Hualde, 1999; Vargas, 1999).

La intensidad del trabajo ha ido acompañada en el caso mexicano por bajos salarios relativos. La investigación reciente, que ha analizado los datos de empleo en los hogares para revisar los salarios relativos durante los años de la liberalización entre 1987 y 1993, indica que los salarios en el norte han permanecido por debajo de los del resto de México debido a la concentración de maquiladoras en esta zona. Zepeda (1997) argumenta, que debido a que la maquiladora del norte no está económicamente integrada con la economía nacional y dada su demanda de grandes cantidades de trabajo barato, hay una relación más débil en el norte que en el resto del país entre trabajo calificado de alta tecnología por un lado y recompensas al salario por una educación más alta. En tanto que estas son las tendencias para el norte de México en su conjunto, hay también diferencias salariales notables en la región fronteriza del norte. No obstante lo anterior, en 1992 las diferencias eran mínimas entre empresas maquiladoras y no-maquiladoras para ramas equivalentes, como muestra el Cuadro 4, lo cual plantea la siguiente pregunta: ¿ fortaleció el TLC fortaleció las diferencias salariales entre maquilas y no-maquilas, o las fuentes de información son diferentes y por tanto no equiparables?

En relación con los salarios, mientras que las tasas absolutas de pago a los trabajadores directos han aumentado, los salarios reales han disminuido. Esto ha sucedido en los salarios pagados a los trabajadores directos de la maquiladora en todos los sectores y ciudades de México. Por su parte, la proporción de los salarios totales pagados al personal indirecto -técnicos y administrativos- ha aumentado.

Con base en las estadísticas nacionales disponibles, el comportamiento de los salarios es el siguiente:

a) Desde 1982 y hasta 1995, los salarios reales y nominales en las maquiladoras han tenido un comportamiento errático. Si bien los salarios, puestos en dólares, se incrementan en forma constante pero ligera, las devaluaciones de la moneda mexicana frente al dólar presionan fuertemente para que éstos disminuyan. En 1981 se pagaba en promedio al conjunto de todos los empleados de la IME \$1,99 dólares por hora, disminuyendo a \$1,38 en 1985 y aumentando a \$1,78 en 1990. En 1998 se pagaba \$2,42 por hora, y se espera que para el año 2002 los salarios alcancen los \$3,04 dólares por hora.

Por su parte, dentro de las estadísticas nacionales las prestaciones sociales se han incrementado, y constituyen una importante proporción del total de las remuneraciones. En 1981 éstas constituían el 22%, y para 1995 representaron el 32%. Se espera que para el 2001 representen el 33% (Cuadro 5).

Respecto a la rotación en el trabajo, ésta sigue siendo el principal problema de recursos humanos en las empresas. La transición de una situación de mano de obra abundante durante los '60 y '70 a otra con una gran escasez de trabajadores durante los '80 y '90 es el cambio más significativo en términos del mercado de trabajo en las operaciones de maquiladora en varias ciudades de la frontera norte de México.

Dinamismo en el empleo y rotación en el trabajo no han impedido que la productividad aumente. La productividad de las empresas ha crecido considerablemente en el tiempo. Medida en forma simple, dividiendo el valor agregado mexicano entre el personal total ocupado, se obtienen los siguientes resultados: mientras que en 1986 se generaban \$5.204 dólares por trabajador, en 1997 alcanzó la cifra de \$8.994, esto es, creció 1,7 veces. La productividad se elevó en forma considerable en las tres principales ramas.

En relación a los sindicatos, es cierto que las maquilas más intensivas en trabajo han intentado evitar persistentemente la existencia de los mismos, mientras que las maquiladoras más modernas, que dependen menos del trabajo en los bajos costos, no están tan coartadas por los sindicatos. Sin embargo, la historia particular de cada región específica ha influido más en la sindicalización que cualquier otra variable, incluso con la generación a la que una planta pertenezca.

En promedio, la tasa de sindicalización en la maquiladora alcanzaba el 52% de los trabajadores en 1990. Para 1995 todos los trabajadores de Piedras Negras, Nuevo Laredo, Reynosa y Matamoros estaban sindicalizados, mientras que sólo un 30% de los trabajadores de Tijuana pertenecían a algún sindicato, 19% en el caso de Nogales, 16% en Ciudad Acuña, y 13% en Ciudad Juárez. Estos sindicatos tienden a ser de dos tipos: los tradicionales, aliados del Estado mexicano, y los sindicatos subordinados o funcionales, que se introdujeron en México por la vía de la reestructuración industrial que las maquiladoras ejemplifican.

De la O y Quintero (1992) encontraron que los contratos colectivos en las maquiladoras de Tijuana mostraban una notable ausencia de cláusulas relativas a la ejecución, regulación y organización del trabajo, así como a las condiciones de salud dentro de la planta.

Las Maquiladoras en Dominicana

La República Dominicana se ha caracterizado por tener una economía mixta basada principalmente en la agricultura y los servicios. Según el Dept. of Labor (1990) se trata de la mayor democracia en el Caribe, con una población estimada

en 6,9 millones de personas. La agricultura (aproximadamente 20% del producto doméstico bruto) suministra empleo al 50% de la fuerza laboral y provee alrededor de la mitad de entradas de exportación. El principal producto de exportación es la caña de azúcar, seguido por el café, la cocoa y el tabaco.

Desde fines de los '60 dio inicio a la exportación de manufacturas a través del establecimiento de EPZ bajo el programa CBI. La rápida expansión de dichas zonas en la República Dominicana ha significado un gran dinamismo de las exportaciones manufactureras. Por ejemplo, entre 1985 y 1988 las exportaciones crecieron de \$205 millones a \$508 millones. Al igual que en Centroamérica y México, la producción en las EPZ se dirige fundamentalmente a Estados Unidos: alrededor del 92%. En agosto de 1989, la República Dominicana inauguraba su 18va zona y mantenía a 220 compañías.

La mayoría de las empresas se dedican a la actividad de la ropa, y otras se dedican a la manufactura de calzado, piel y otros productos, como los componentes electrónicos, cigarrillos, joyas e instrumentos de cocina. El incremento en las cuotas de importación para los textiles dominicanos que entran a los Estados Unidos bajo el programa CBI ha atraído a más productores de textiles y, por tanto, más fábricas se están construyendo para acomodar a dichas industrias.

En términos del empleo, en 1990 la República Dominicana empleaba a 90.000 trabajadores en sus EPZ y generaba un estimado de 55.000 empleos indirectos, lo cual representaba entre el 70 y el 90 % del total del empleo manufacturero (US Dept. Of Labor, 1990). Según esta dependencia, las EPZ representaban la tercera fuente de trabajo más grande después del gobierno y de la industria azucarera. La fuerza laboral sigue la mayoría de los patrones globales de empleo en EPZ, y es femenina en un 70%. Las EPZ han suministrado un colchón en contra de niveles más altos de desempleo.

Aparentemente los derechos de los trabajadores en las EPZ están asegurados por el gobierno. La Constitución prevé la libertad de organizar sindicatos y también el derecho de hacer huelgas en la industria privada. El código laboral, que se aplica igualmente en las zonas, especifica en detalle los pasos requeridos para constituir un sindicato, federación o confederación legal. Sin embargo, el grupo de estudios del departamento del trabajo encontró que los sindicatos se quejaban de que el gobierno puede utilizar cualquier falla en el cumplimiento de cada detalle para no conceder el derecho de asociación. También se quejan los sindicalistas de que los códigos de trabajo le dan a dichos sindicatos pocos derechos frente a la gerencia, y ninguna protección efectiva para organizadores u oficiales del sindicato.

Los oficiales de los sindicatos, asimismo, también se han quejado que la libertad de asociación, aunque legalmente garantizada, es en la realidad ignorada, ya que la administración en muchas ocasiones discrimina en contra de la organi-

zación de sindicatos en las zonas. Se han presentado alegatos de colusión entre el gobierno y los patrones de las EPZ, los cuales aseguran que los ambientes libres de sindicatos dentro de las zonas son un resultado de esta cooperación entre el gobierno y los patrones. Sin embargo, el gobierno mantuvo que todas las leyes dominicanas, incluyendo el derecho a formar y unirse a sindicatos, debían aplicar a las EPZ y a los trabajadores de dichas zonas, y ha negado cargos de colusión o presión ilegal para detener sindicalizaciones.

El código laboral que se aplica a compañías dentro y fuera de zonas señala claramente que los trabajadores no podrán ser despedidos a causa de su sindicalización o actividades propias de lo mismo. Aún con estas aseveraciones institucionales, las organizaciones laborales dominicanas acusan al gobierno de no proteger estos derechos en las EPZ. Acusan a EPIC de no permitirles el acceso a las zonas con el propósito de organizar, distribuir material de lectura y sostener reuniones con los trabajadores. También afirman que intentos por parte de grupos de trabajadores para negociar colectivamente con la administración se han visto rechazados.

Mientras que muchos jóvenes trabajan en el país, aún violando las reglas de trabajo de menores -la mayoría en el sector informal- el trabajo infantil no es un problema en las EPZ.

En muchos puntos las condiciones de trabajo en las EPZ son tan buenas como, o mejores que, en industrias similares en alguna otra parte del país. Sin embargo, el Departamento de Trabajo, a través de su División Trabajo Internacional (ILAB), recibió quejas de sindicatos, fuentes gubernamentales y empleados acerca de abuso físico en contra de trabajadoras mujeres en algunas firmas con dueños coreanos. El gobierno ya estaba atendiendo dichas quejas. También ha habido reportes aislados de trabajadores de ciertas zonas que han sido requeridos para trabajar tiempo extra a fin de llenar las cuotas de trabajo.

Los salarios para los trabajadores de línea son a destajo, es decir, calculados en base a piezas. Los salarios en las empresas maquiladoras resultaron ser iguales o más altos incluso que el salario mínimo. Sin embargo, las devaluaciones de la moneda dominicana en relación al dólar han sido la causa de que los salarios reales hayan disminuido sustantivamente desde 1988, al bajar de US\$ 1 en 1986 a 40 centavos.

Las condiciones de seguridad y salud en las zonas parecieron haber cumplido los requisitos internacionales. No hubo quejas de sindicatos en cuanto a casos de seguridad o salud.

Conclusiones

Las EPZ se iniciaron en los '60 y actualmente miles de establecimientos y millones de trabajadores se desempeñan en un gran número de países tanto de América Latina como de Asia. Las fábricas de manufactura orientadas hacia la

exportación se caracterizan por el uso intensivo de la mano de obra, principalmente femenina. En cuanto a los asuntos laborales, se ha encontrado que los derechos laborales mínimos establecidos por la OIT se cumplen en términos legales. No obstante, las prácticas laborales varían considerablemente entre los países. En mi opinión, el principal problema son los bajos salarios relativos que se pagan en las EPZ.

Independientemente de que en varios casos los ingresos son relativamente superiores en relación a:

- (i) empresas fuera de las EPZ;
- (ii) empresas dedicadas al mercado doméstico;
- (iii) empresas establecidas en la misma región,

el nivel de los salarios es bajo en función del poder de compra, de tal suerte que, en términos generales, los trabajadores que producen tenis Nike, televisores Hitachi, autos Ford, jeans Levis, etc., no tienen la capacidad económica para comprarlos.

En otras palabras, la producción y consumo masivo característicos del fordismo han sido truncados profundamente, ya que la producción es hoy en día incluso de mayor escala, pero la capacidad de consumo de los trabajadores en los países subdesarrollados, especialmente en América Latina, se ha visto reducida dramáticamente.

La visión de qué pasará con las maquiladoras en América Latina depende del marco teórico que se utilice, o de las prácticas políticas en las cuales están involucrados distintos actores. La variedad de las visiones es considerable. Al menos tres escenarios pueden establecerse:

1. EPZ como vía baja de desarrollo. Las maquiladoras, así como las EPZ, representan la búsqueda de ganancias y competitividad en base a exprimir los diferenciales salariales y los incentivos diversos que ofrecen los países y las regiones. La competitividad de estas zonas y establecimientos depende fundamentalmente de las devaluaciones de las monedas nacionales, de la 'represión salarial' y del disciplinamiento de los sindicatos y los trabajadores. La tendencia apunta, en este sentido, al incremento de las diferencias entre Estados Unidos y las EPZ latinoamericanas. La propuesta de quehacer político va encaminada en consecuencia a desincentivar este tipo de operaciones, y particularmente a incrementar su supervisión y control en el nivel local y nacional tanto a través de la acción de las ONGs como de la constitución de instituciones supra-nacionales. En fin, se trata de un escenario caracterizado por la globalización con involución social, o en otros términos, la 'glocalización' o la 'vía baja' de desarrollo.
2. EPZ como la mejor opción de desarrollo. Las maquiladoras, así como las EPZ, son el mejor vehículo para el desarrollo industrial, el crecimiento eco-

nómico y el posible desarrollo social en México. Ante un escenario de industrias nacionales ineficientes derivadas de la política de sustitución de importaciones, constantes crisis económicas y vaivenes políticos, la mejor opción para contar con inversiones extranjeras directas y generar empleos son las maquiladoras. El quehacer gubernamental consiste en maximizar todos los apoyos a la inversión extranjera directa, y el quehacer social consiste en consolidar las acciones colectivas orientadas a la eficiencia de las empresas a partir de la creación de intensas redes productivas y sociales que deriven en importantes economías de escala y en la constitución de clusters industriales.

3. EPZ como la gran oportunidad para alcanzar un mejor desarrollo. Las maquiladoras y las EPZ son procesos complementarios a los existentes en los países desarrollados, de tal suerte que en el “nivel regional” es donde realmente se deben medir los impactos en empleo, balanza comercial, negocios, y sobre todo, en términos de la competitividad de las firmas y de las regiones. La supervivencia de las firmas en los mercados altamente competitivos depende de la eficiencia y eficacia de la complementariedad asimétrica en tecnología, inversión, calificaciones y salarios, entre otros elementos. Se trata por lo tanto de la mejor opción de inversión extranjera directa para los países altamente industrializados, en este caso Estados Unidos, siempre y cuando dicha actividad se sustente en, o requiera de manera preponderante, procesos intensivos de trabajo, y pretenda comercializar en el ‘mercado mundial’. Bajo esta óptica, los apoyos a la IED deben concentrarse fundamentalmente en corporaciones transnacionales, firmas líderes, ‘jugadores globales’, desarrollo de proveedores, etc. Por tanto, las capacidades y efectos netos en la región, por ejemplo NAFTA o el Caribe, son los que deben promoverse y analizarse.

Bibliografía

Alonso, J. Carrillo, J. y Contreras, O. (1999) "Trayectorias Tecnológicas y Territorio en empresas asiáticas y americanas", Ponencia, V Seminario Internacional de la RII, Toluca, 22-24 Septiembre.

Buitelaar, R., Padilla, R. y Urrutia, R. (1999), "Industria maquiladora y cambio técnico" en *Revista de la CEPAL*, (Santiago), N° 67, Abril, pp. 133-152.

Capdevielle, M, Cimoli, M. y Dutrenit, G. (1997) "Specialization and Technology in Mexico: A virtual Pattern of Development and Competitiveness?", *Interim Report*, IR-97-016, International Institute for Applied Systems Analysis, (Austria), May.

Carrillo, Jorge (Coordinador) (1993) *Condiciones de empleo y capacitación en las maquiladoras de exportación en México*, Secretaría del Trabajo y Previsión Social y El Colegio de la Frontera Norte, (Tijuana), p. 287.

Carrillo, Jorge y Hualde, Alfredo (1997) "Maquiladoras de tercera generación. El caso de Delphi-General Motors" en *Comercio Exterior*, (México), Vol. 47, N° 9, Septiembre, pp. 747-758.

Carrillo, Jorge; Mortimore, M. y Alonso, J. (1999) *Competitividad y Mercados de Trabajo. Empresas de Autopartes y de Televisores en México*, (México: Plaza y Valdéz, UACJ y UAM).

Cimex-Wefa (1998) *Maquiladora Industry Analysis*, Vol. 11, N° 2, Bala Cynwyd, Mayo.

Ciemex-Wefa (1999) *Maquiladora Industry Analysis*, Vol. 7, N° 1, Bala Cynwyd, Julio.

De la O, Ma. Eugenia y Cirila Quintero (1992) "Sindicalismo y contratación colectiva en las maquiladoras fronterizas. Los casos de Tijuana, Ciudad Juárez y Matamoros" en *Frontera Norte*, (México), Vol. 4, N° 8, COLEF, pp. 7-47.

De la O, Ma. Eugenia y Cirila Quintero (1995) "Trayectorias laborales y estabilidad en las maquiladoras de Matamoros y Tijuana" en *Frontera Norte*, (Tijuana), Vol. 7, N° 13, COLEF, pp. 67-91.

Echeverri-Carroll, Elsie (1994) "Flexible Linkages and Offshore Assembly Facilities in Developing Countries" En *International Regional Science Review*, Vol.17, N° 1, pp.49-73.

Echeverri-Carroll, Elsie (1995) "Flexible production and the North American Free Trade Agreement. The impact on U.S. and Japanese maquiladoras" en *NAFTA and Trade Liberalization in the Americas*, Ed. Echeverri-Carroll,

University of Texas, Austin, pp.161-199.

Freyssenet, M., Mair, A., Shimizu, K. and Volpato, G. (1998) *One Best Way?. Trajectories and Industrial Models of the World's Automobile Producers*, (Oxford: University Press).

Frobel, F., Heinrichs, J. y Kreye, O. (1980) *La nueva división internacional del trabajo* (México: Siglo XXI).

Gereffi, G. (1996). "Mexico's 'Old' and 'New' Maquiladora Industries: Contrasting Approaches to North American Integration" pp. 85-105 in Gerardo Otero (ed.) *Mexico's Future(s): Economic Restructuring and Politics*. (Boulder, CO: Lynne Rienner).

Gereffi, G. (1999) Mexico's Industrial Development In The Past 25 Years: Climbing Ahead Or Falling Behind In The World Economy?, Paper presented at 25th Anniversary of Center for U.S.-Mexican Studies, UCSD, (La Jolla), 3-5 de junio.

Gereffi, G. y Bair, J. (1999) "The transformation of the North American Apparel Commodity Chain: Inter-firm Networks and the Rise of Full Package in México" en Carrillo, Gereffi y Bair *La transformación de la industria automotriz y del vestido en México, Estados Unidos y Canadá* (México: El Colegio de México) (Reporte, cap. 4).

Gwynne, R. N. (1990), *New horizons? Third World industrialization in an international framework* (New York: Ed. John Wiley).

Hualde, Alfredo, (1999) "La articulación entre el sistema educativo y el sistema productivo en la frontera norte de México: Un estudio en Tijuana y Cd. Juárez" en *Cuadernos de Trabajo*, (México), Secretaría del Trabajo y Previsión Social, N° 17.

INEGI (1998), "Industria Maquiladora de Exportación, Estadísticas Económicas", (México), Septiembre.

Kopinak, Kathryn (1996) *Desert Capitalism: Maquiladoras in North America's Western Industrial Corridor* (Tucson: University of Arizona Press).

Lara Rivero, Arturo (1998) *Aprendizaje Tecnológico y Mercado de Trabajo en las Maquiladoras Japonesas* (México: Miguel Ángel Porrúa-UAM Xochimilco).

MacLachlan, I. And Guillermo Aguilar, A. (1998) "Maquiladora Myths: Locational and Structural Change in Mexico's Export Manufacturing Industry" en *Professional Geographer*, Vol. 50, N° 3, pp. 315-331.

Quintero, Cirila. (1998) "Sindicalismo en las maquiladoras fronterizas. Balance y perspectivas" en *Estudios Sociológicos*. XVI: 46. pp. 89-116.

- Sánchez, Sergio (1998) "Poder y sindicalismo en las maquiladoras de exportación" en *Trabajo*, Ed. CAT, Vol., Nº 1, pp.117-137.
- Scott, A. J. (1987) "The semiconductor industry in Southeast Asia: Organization, location and the international division of labour" en *Regional Studies*, Nº 21, pp.143-60.
- South, Robert (1990) Transitional "Maquiladora" Location. *Annals of the Association of American Geographers*. 80(4):549-570.
- Trujillo, Rafael (1997), *Visión del Factor Humano en las Empresas Maquiladoras* Conferencia. Encuentro sobre "Tijuana, Fenómeno Psicosocial de la Maquiladora", (Tijuana), 25 de Octubre.
- U.S. Department of Labor (1990) Worker Rights in Export Processing Zones, Bureau of International Labor Affairs, Report submitted to Congress Under the Omnibus Trade and Competitiveness Act 1988, Vol. I, II, Washington D.C., August.
- Vargas Leyva, Ruth (1999) *Reestructuración industrial, educación tecnológica y formación de ingenieros*, ANUIES, (México:Serie Investigaciones).
- Williams, E. J., Passe-Smith, J. T. (1989) "Turnover and Recruitment in the Maquiladora Industry: Causes and Solutions" en *Borderlands Research Monograph Series*, (Las Cruces), Nº 5, Joint Border Research Institute.
- Wilson, Patricia . A. (1992) *Exports and Local Development. Mexico's New Maquiladoras* (Austin: University of Texas Press), p. 161.
- Won Choi, Dae and Kenney, Martin (1996) *The Globalization of Korean industry: Korean maquiladoras in Mexico*, University of California, Davis (en procesador).
- Yuan, J., and Eden, L. (1992) "Export processing zones in Asia: A comparative study", en *Asian Survey*, Nº 32, pp.1026-45.
- Zepeda, Eduardo (1997) "Salarios relativos y región: 1987-1993. El caso de la frontera norte de México" en *Estudios Sociales*, Hermosillo, Vol. VII, Nº 14, COLSON, pp.123-152.

ANEXO

País	1966	1969	1980	1990	1991	1992
Corea	b	a	311,2	2.182,3	2.050,7	1.575,7
Singapur	—	6,8	760,4	1.334,3	1.263,1	1.205,8
Taiwán	6,6	68,1	473,7	957,2	813,8	898,8
Hong Kong	41,4	90,7	407,8	306,3	324,9	349,24
NICs	48,0	165,6	1.953,1	4.780,1	4.452,5	4.029,8
Malasia	b	b	795,3	1.315,2	1.263,1	1.374,9
Filipinas	0,2	5,2	409,9	595,8	621,9	823,4
Tailandia	b	b	82,4	481,4	395,9	319,1
ASIAN	b	b	1.287,6	2.428,4	2.280,9	2.517,4
México	b	145,2	2.276,3	12.811,2	14.127,3	16.248,1
Brasil	—	4,1	110,8	655,8	478,2	319,4
Rep. Dominicana	b	b	97,5	704,3	944,5	1.268,3
Costa Rica	—	1,8	45,2	310,5	378,8	500,8
América Latina	b	b	253,5	1.670,6	1.801,5	2.088,5
Países en Desarrollo	60,5	366,6	6.232,6	22.736,0	23.736,9	26.686,3

Cuadro N° 1:

Importaciones a EE.UU. por país bajo la tarifa HTS 9802.00.80 (millones de dólares)

FUENTES: Tomado de Echeverri-Carroll, 1994. Con base en U.S. International Trade Commission. Los datos de 1966 a 1980 no fueron publicados. Los datos de 1989 a 1992 sí fueron publicados en 1994: **a:** Menos de 50.000. **b:** Datos no disponibles.

Cuadro N° 2:

Zonas francas y fábricas para el mercado mundial	Año de Inicio de operaciones	Productos
BARBADOS Fábricas para el mercado mundial* (enclave enterprises)	Sin información	Confección Artículos metálicos Electrónica Juguetes Artículos deportivos Productos farmacéuticos Monturas para gafas Otros

América Latina: Inicio de Zonas Francas de producción y fábricas para el Mercado

Zonas francas y fábricas para el mercado mundial	Año de Inicio de operaciones	Productos
BRASIL Zona franca de Manaus Fábricas para el mercado mundial* (drawback system, entreposto industrial, entreposto aduanero)	1968	Artículos de joyería Textiles, confección Juguetes Relojes Electrónica, productos electrotécnicos Artículos de madera Artículos de papel Productos alimenticios Vehículos automóbiles Piezas de automóvil Maquinaria Productos químicos Productos farmacéuticos Confección Neumáticos Máquinas de oficina Productos electrotécnicos Productos de fundición
CHILE Zona franca de Iquique Zona franca de Punta Arenas	1975 1975	
COSTA RICA Fábricas para el mercado mundial* (drawback system)	sin información	Textiles Confección Productos alimenticios
REPÚBLICADOMINICANA Zona franca de la Romana	1969	Textiles Confección Otros
Zona franca Industrial San Pedro de Macorís	1973	
Zona franca Industrial de Santiago	1974	
ECUADOR Fábricas para el mercado mundial* (drawback system)	1976	
EL SALVADOR Zona franca Industrial San Bartolo (San Salvador)	1975	Electrónica Textiles Otros

Mundial.

Zonas francas y fábricas para el mercado mundial	Año de Inicio de operaciones	Productos
GUATEMALA Zona Libre de Industria y comercio Santo Tomás de Castilla (Sto. Tomás de Castilla)	1975	_____
HAITÍ Pac industriel Metropolitain de Port-Au Prince (Puerto Príncipe)	1974	Confección Electrónica Artículos metálicos Prótesis dentales Muebles Cañas de pescar Material para construcción Textiles
Fábricas para el mercadeo mundial*		Confección Electrónica Artículos metálicos Productos plásticos Artículos de goma Juguetes Artículos deportivos Productos electrotécnicos Maquinas de oficina
HONDURAS Zona Libre de Puerto Cortés (San Pedro de Saula)	1975	
JAMAICA Fábricas para el mercadeo mundial*	1971	Confección Artículos de piel Otros
Kingston Free Zone(Kingston)	1975	
COLOMBIA Zona franca Industrial y Comercial de Barranquilla (Barranquilla)	1965	Confección Artículos de piel Piezas de automóvil Máquinas de coser Calderería Otros
Zona franca Industrial y comercial de Buenaventura (Buenaventura)	1973	_____

Cuadro N° 2 : (Continuación)

Zonas francas y fábricas para el mercado mundial	Año de Inicio de operaciones	Productos
Zona franca Industrial y comercial Manuel Carvajal Sinisterra (Palmaseca)	1973	Calzado Confección Instrumental médico Artículos de joyería Productos químicos
Zona franca de Cúcuta (Cúcuta)	1974	_____
Zona franca industrial y comercial de Cartagena (Cartagena)	1975	Productos químicos Juguetes Embarcaciones Ascensores
Zona franca de Santa Marta (Santa Marta)	1975	Productos alimenticios
MÉXICO Zona fronteriza Zonas y perímetros libres	1966	Productos alimenticios Confección, calzado Muebles Maquinaria, equipos de transporte Electrónica, productos electrotécnicos Otros
Fábricas para el mercadeo mundial* (empresas maquiladoras de exportación)	1972	Productos alimenticios Confección, calzado Maquinaria, equipos de transporte Electrónica, productos electrotécnicos
NICARAGUA Fábricas para el mercadeo mundial* (offshore assembly operations) Airport Export Manufacturing Zone (Las Mercedes)	Sin información	Productos electrotécnicos Productos químicos Artículos de papel Artículos metálicos
ANTILLAS HOLANDESAS Fábricas para el mercadeo mundial*	1975	
PANAMÁ Zona libre de Colón (Colón)	sin información	Electrónica
	1974	Confección Electrónica Productos farmacéuticos Bicicletas Otros

Cuadro N° 2: (Continuación)

Zonas francas y fábricas para el mercado mundial	Año de Inicio de operaciones	Productos
PUERTO RICO Mayagüez Foreign Trade Zone (Mayagüez)	1964	Artículos de piel Productos farmacéuticos Confección
Fábricas para el mercado mundial*	sin información	Instrumentos de precisión Derivados del petróleo Productos farmacéuticos Electrónica, productos electrotécnicos Instrumentos de precisión Productos ópticos Textiles Confección Artículos metálicos
SANTA LUCIA Fábricas para el mercadeo mundial* (bonded factories)	Sin información	Confección Electrónica Artículos metálicos
TRINIDAD-TOBAGO Fábricas para el mercadeo mundial* (enclave industries)	Sin información	Productos plásticos Confección
URUGUAY Zona franca de Colonia (Colonia) Zona franca de Nueva Palmira (Nueva Palmira)	1975 1975	
VENEZUELA Zona franca industrial de Paraguaná (Paraguaná) Zona franca de Margarita (Margarita)	1975 1975	

Cuadro N° 2: (Continuación)

Cuadro N° 2: (Continuación)

FUENTE: Frobel, F., Heinrichs, J. y Kreye, O., 1981. *Fábricas para el mercado mundial fuera de las zonas francas.

SECTOR	1980	1985	1990	1995	1998*	2002*
TOTAL	119.546	211.968	460.290	639.979	1.003.918	1.332.810
Electrónica	69.400	100.860	169.930	231.450	345.052	495.830
Vestido	17.570	21.470	42.040	94.070	205.020	213.040
Autopartes	7.500	40.150	98.920	139.080	186.838	307.990
Subtotal	94.470	162.480	310.890	464.600	736.910	1.016.860
Otras Ciudades	25.076	49.488	149.400	175.379	267.008	315.950

Cuadro N° 3:

SECTOR	1980	1985	1990	1995	1998*	2002*
PORCENTAJE						
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Electrónica	58,05	47,58	36,92	36,17	34,37	37,20
Vestido	14,70	10,13	9,13	14,70	20,42	15,98
Autopartes	6,27	18,94	21,49	21,73	18,61	23,11
Otras Ciudades	20,98	23,35	32,46	27,40	26,60	23,71
CRECIMIENTO PROMEDIO		1980-1985	1985-1990	1990-1995	1995-1998	1998-2002
TOTAL		15,46	23,43	7,81	18,96	8,19
Electrónica		9,07	13,70	7,24	16,36	10,92
Vestido		4,44	19,16	24,75	39,31	0,98
Autopartes		87,07	29,28	8,12	11,45	16,21
Otras Ciudades		14,40	18,27	9,89	19,54	9,50

México: Industria maquiladora de exportación. Empleo por sector (1980-2002).

Cuadro N° 3: (Continuación)

FUENTES: Elaboración de los autores a partir de:

INEGI. Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación: 1974-1982, 1975-1986, 1978-1988; 1991-1996 y septiembre 1998.

CIEMEX-WEFA: Maquiladora Industry Analysis: 1991 y 1998.

NOTA: El promedio fue obtenido del dato de inicio y fin del período. * Proyección.

Cuadro N° 5:

(promedio)	1981	1985	1990	1995	2000*	2001*
Salario integrado	1,99	1,38	1,78	1,69	2,72	2,97
Salario	1,55	1,07	1,26	1,14	1,84	1,99
Proyecciones incluye bonos	0,44	0,31	0,52	0,55	0,88	0,98

(promedio)	1981	1985	1990	1995	2000*	2001*
Salario integrado	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Salario	77,89	77,54	70,79	67,46	67,65	67,00
Proyecciones incluye bonos	22,11	22,46	29,21	32,54	32,35	33,00

(promedio)	1981-1985	1985-1990	1990-1995	1995-2001
Salario integrado	-7,66	5,80	-1,01	10,16
Salario	-7,74	3,55	-1,90	10,23
Proyecciones incluye bonos	-7,39	13,55	1,15	10,00

México: Industria maquiladora. Percepciones totales, salarios y prestaciones (dólares por hora) (1981-2001)

Porcentajes
% de cambio

